

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Hold

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 14
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 19
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Løbende optag

AMU-online - Salg og Markedsføring - uge 23
Langagervej 16 9220 Aalborg Øst

Fjernundervisning

Kontakt



Kristina Damborg
Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:

DKK 642,00

Uden for AMU- målgruppe:

DKK 1.925,45

Tilmelding

